



yachtering[®]
Get food on yacht

Агрегатор провизии
для яхтсменов и туристов [Yachtering.eu](https://yachtering.eu)



Конкурентное преимущество решения

Возможность захвата большей доли рынка в связи с отсутствием конкуренции, тк существующие на рынке поставщики, по сути являются мелкими локальными интернет-магазинами.

Возможность работы с большими операторами флота и агентствами, тк они требуют присутствие сервиса во всех странах средиземноморья.

ИТ-решение, позволяющее быстро рассчитать провизию, минимально необходимую для похода.

Иными словами “заполнить холодильник” - что является основной стратегией развития, позволяя туристу оставить время на подбор чего-то специфического для себя в магазине, а не смешивать обязательные товары и товары индивидуального предпочтения.



1

Описание потребности и рынка

Статистика рынка аренды charterного флота на основе данных крупнейших чартеров (DreamYachtCharter, Navigare Yachting, Pitter YachtCharter и Системы бронирования ММК).



1.1

Выявленная **потребность** (задача)

Каждому экипажу, прибывающему в отпуск на море, необходимо обеспечить питание 6-8 человек в течение не менее 1 недели, как правило, в районах, удаленных от супермаркетов.

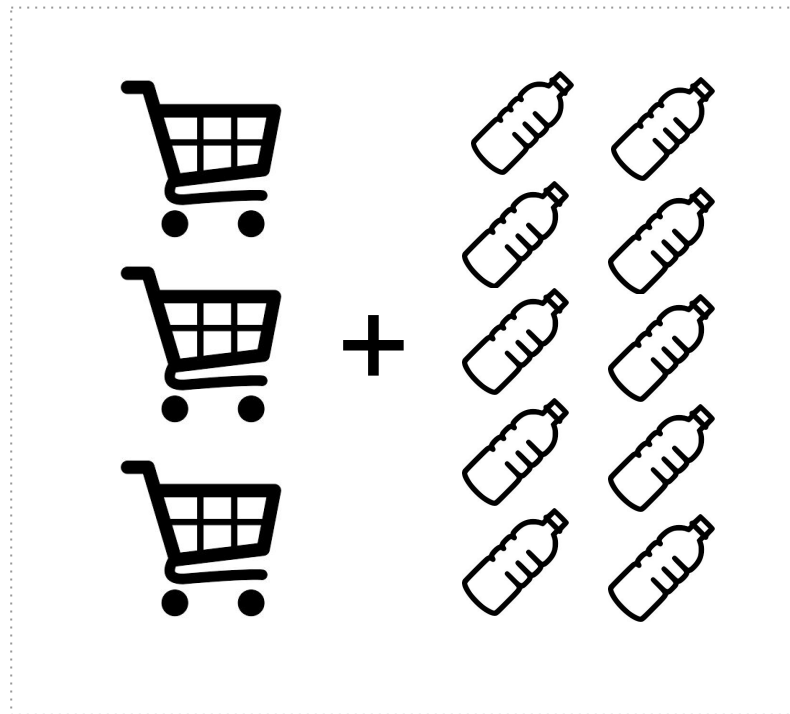


Проблема 1: Объем

Количество провизии на одного человека на неделю (без учета хозяйственных товаров и алкоголя)



=

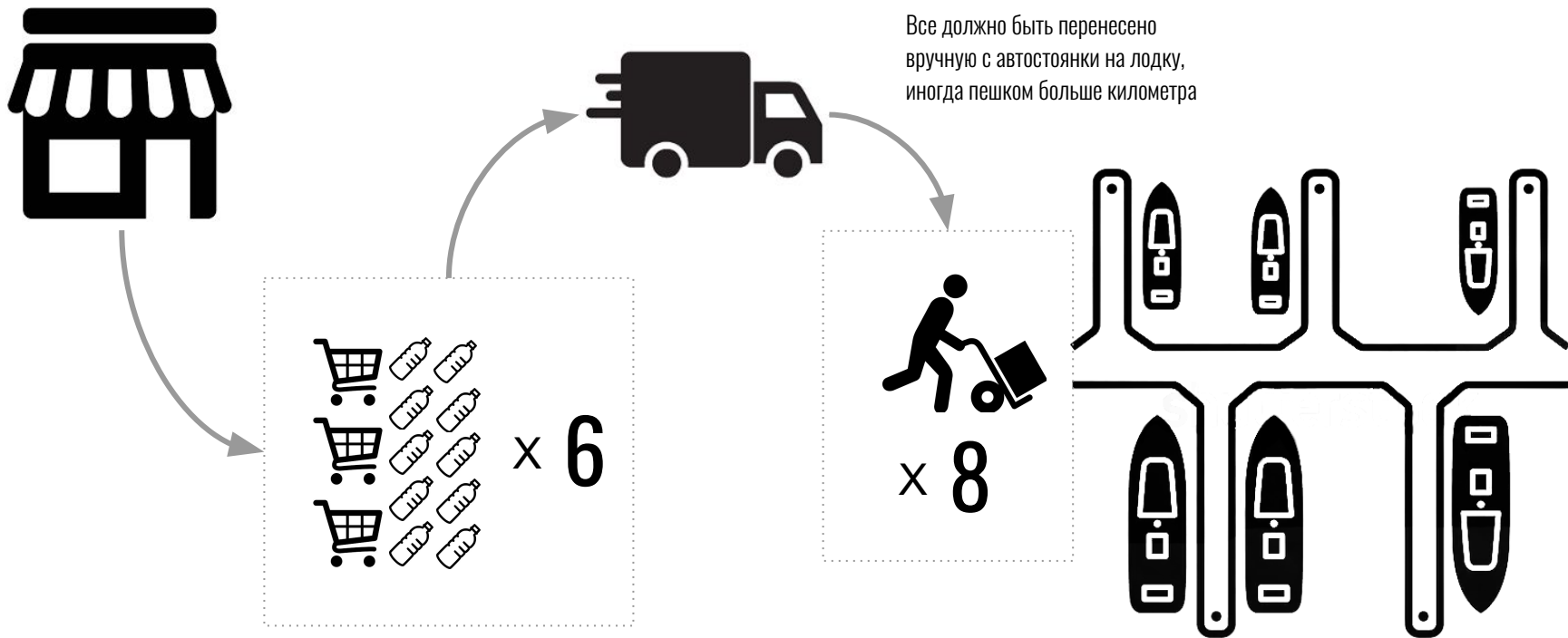




Проблема 2: Доставка и погрузка

Отсутствуют супермаркеты в маринах. Для перевозки такого количества провизии нужны трудозатраты и транспорт.

Один день отпуска полностью потерян на сложный поход в магазин





Проблема 3: Выбор производителя

Парусные марины часто расположены в странах или местах, где обычные продукты недоступны



Местные **бренды** иногда выпускают продукцию **отличного качества**, но **никто этого не знает**



1.2

Рынок и спрос: Морской туризм

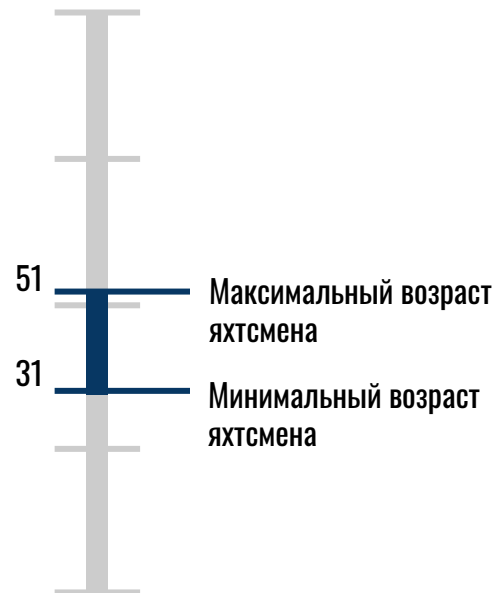
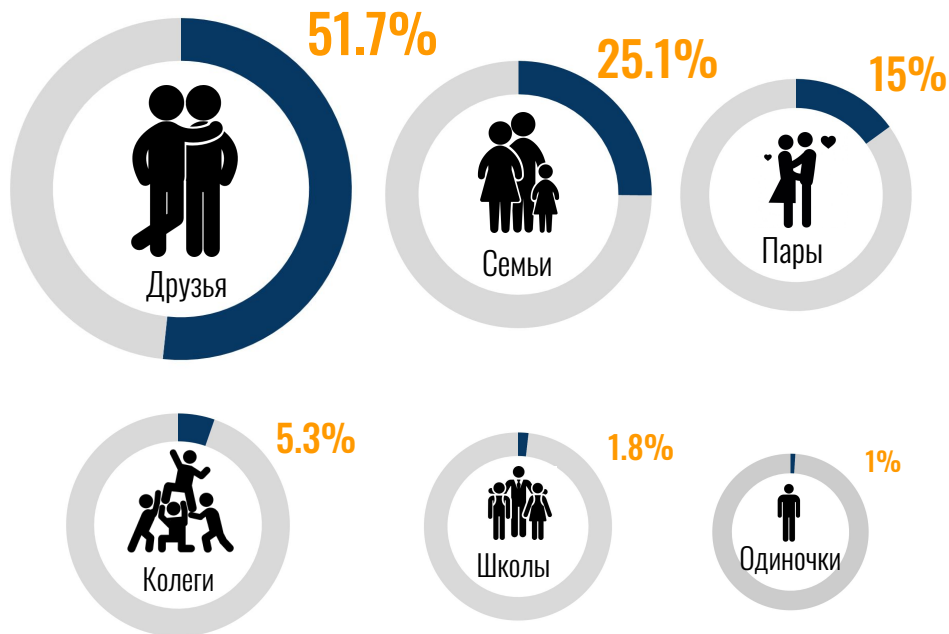
Стоимость мирового рынка яхт-чартеров (2016 год): € 2 000 000 000.
рост 5 - 10% в течении последних 15 лет

Ведущие страны:

№ 1: Хорватия. 4.000 яхт.....	~ € 300 000 000 (15%)
№ 2: Греция: 2.000 яхт.....	~ € 130 000 000 (6,5%)
№ 3: Испания: 1.000 яхт.....	~ € 65 000 000 (3,25%)



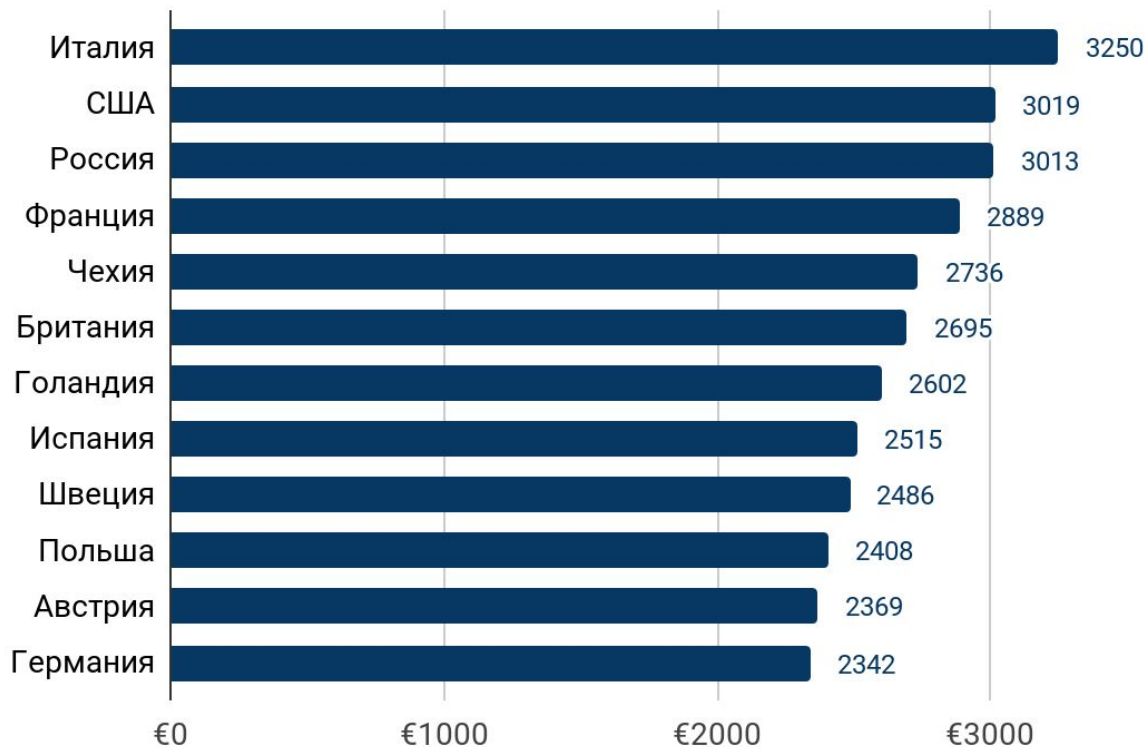
914 286* человек взяли в аренду яхты в чартерном флоте 2019



*См. Раздел Риски



Средний бюджет затрачиваемый на поход: €2 800





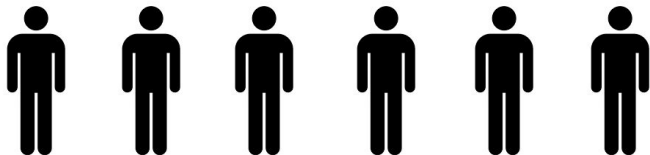
Средний бюджет на провизию:

(исключая рестораны)



€ 25/в день человека

ИЛИ



€ 1.050/в неделю
На команду из шестерых



Объем мирового рынка по провизии:

Количество яхт для аренды каждую субботу с мая по октябрь:

Средиземноморский с долей 58% мирового рынка яхт (по стоимости) и более 11 000 яхт.

Карибский бассейн с долей рынка 22% и около 4.000 яхт

Остальная часть Европы (Португалия, Северная Испания и Франция, Бенилюкс и страны Балтии) с 9% рынка и ок. 1.800 яхт

Остальной мир (в частности, Таиланд, Малайзия, Сейшельские Острова и Австралия) с 11% продаж

×	914 286	человек зафрахтовали яхту в 2019 году		
	×	€ 25	средний бюджет на человека в день	
		×	7	дней (90% продолжительность похода)
<hr/>				
	€ 160 000 000	предполагаемая сумма по рынку		

*См. Раздел Риски



1.3

Средняя доступная прибыль по заключенным контрактам

Контракты заключены (основные партнеры):





По яхтам из существующих контрактов:

×	2 200	яхт (~30% от доступных по контрактам)	
	×	€ 83 прибыль от яхты (после уплаты налогов)	
		×	4 недели (раза в месяц яхта доступна)
		×	6 месяцев (длительность сезона)
<hr/>			
	€ 4 382 400	в год (сезон) в Средиземноморье (2,7% рынка)	



2

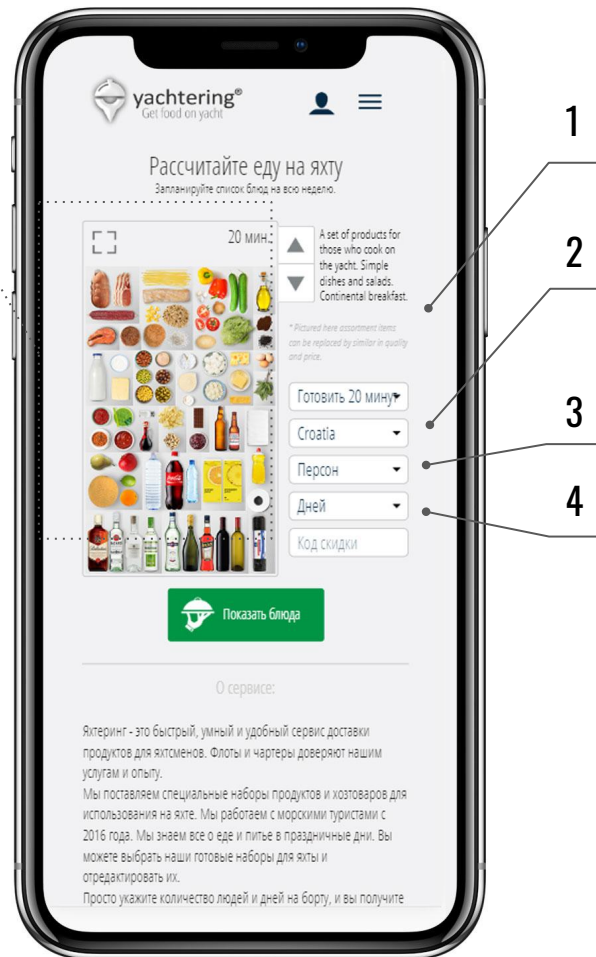
Как это работает для конечного клиента?



При смене меню, меняется изображение, которое отображает Заказ

Адаптивное интернет-приложение

Пять простых шагов для автоматического расчета и доставки провизии



Вы можете посмотреть видео



Шаг 1: Выбор страны доставки



France



Greece



Croatia



Spain



Italy



Portugal



Turkey



Montenegro



Шаг 2: Выбор меню



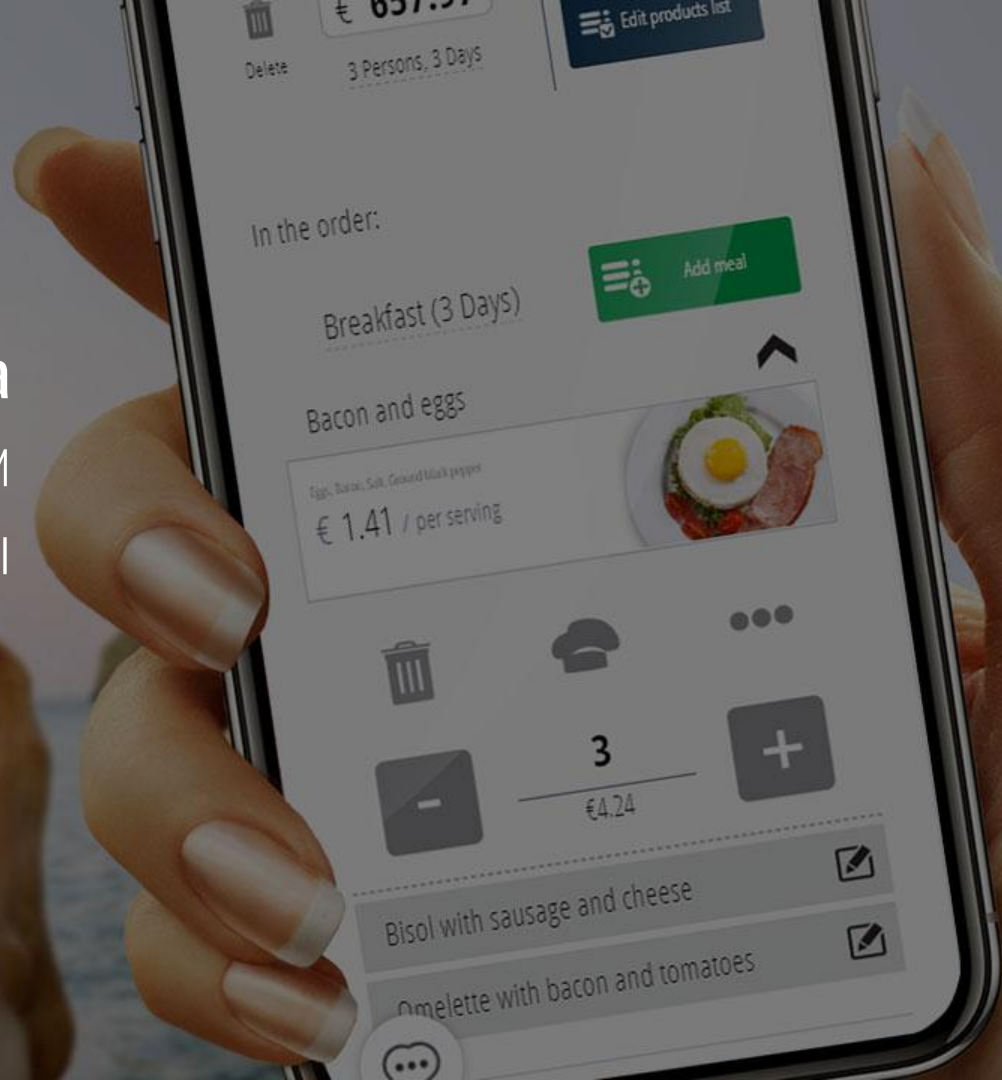
В основе выбора лежат - **Сеты**. Пользователь может выбрать один из существующих сетов, исходя из типа мероприятия или предпочтений на затраты времени на приготовление. К 2020 система будет переведена на единый сет, для возможности самостоятельной сборки сета.



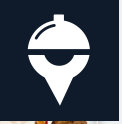
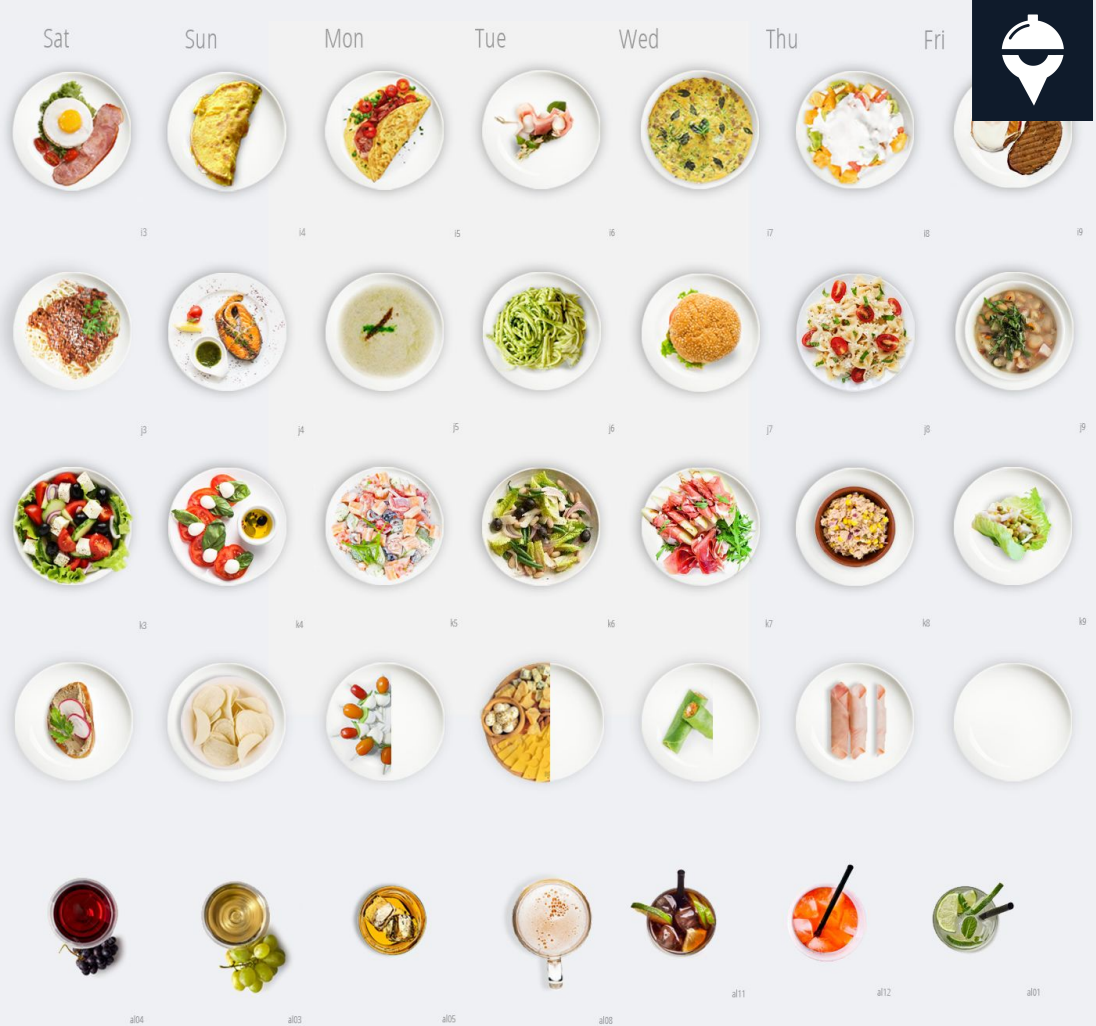
Шаг 3 - 4: Задать количество людей и дней

После этого Система
рассчитает блюда и
необходимые для них продукты

Включая хозтовары и напитки



Можно редактировать
рацион блюд без
повторов на
21 день





Блюда разбиты на меню по
предпочтениям **на время**
приготовления



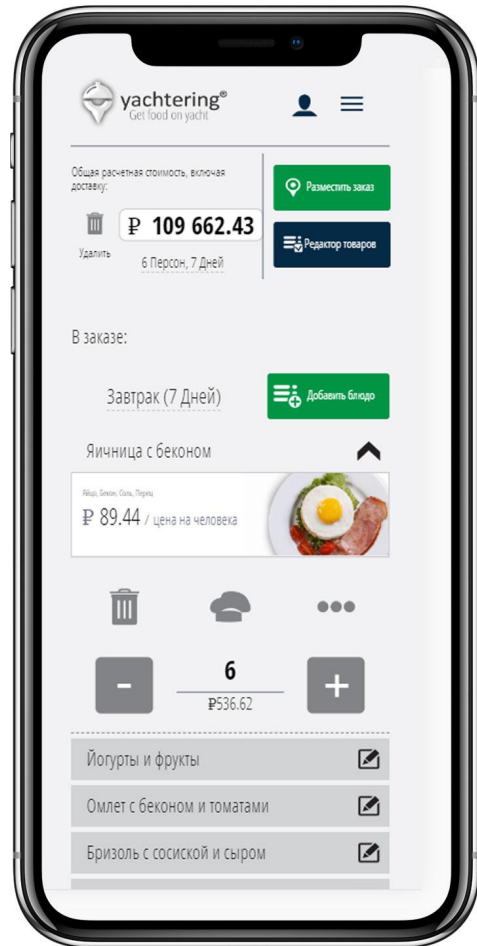


Система автоматически
рассчитывает необходимые
для приготовления продукты

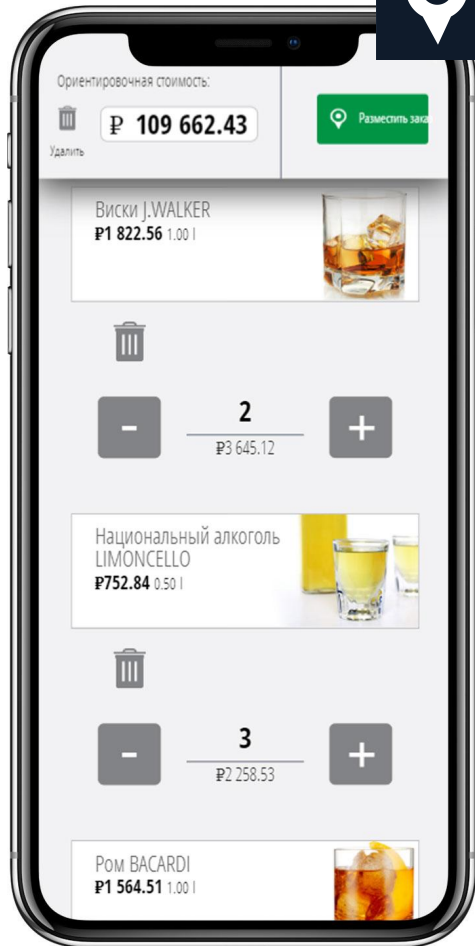


Возможность редактировать и блюда (1) и продукты (2), входящие в набор

1



2





Шаг 5: Ввод места доставки

После выбора места доставки и ввода данных яхты, доставка осуществляется прямо на борт

The image shows a smartphone screen displaying the 'yachtering' app interface. The app's logo and tagline 'Get food on yacht' are at the top left. A user profile icon and a menu icon are at the top right. The main heading is 'Куда нужно доставить?'. Below it is a 'Место доставки' field with an edit icon. A location pin icon indicates the current location is 'Италия'. A dropdown menu shows 'Не выбрано'. Below are input fields for 'Название лодки', 'Чартерная компания', and 'Ваш комментарий'. At the bottom, there are two buttons: 'Редактор товаров' and 'Заполните все необходимые поля'. At the very bottom of the screen, there are links for 'Политика конфиденциальности' and 'Условия обслуживания'.



Фасовка для
каждой яхты отдельно



Результат: Доставка

Прямо в марину и на борт силами Поставщика.





3

Структура продаж и предложения по сегментам

Система взаимодействует со всеми участниками рынка.
Участники, привлечшие туриста для покупки провизии, получают комиссию с каждого Заказа.



3.1

Кто участвует в покупке/продаже?

На рынке задействованы несколько участников, принимающих участие со своей стороны в продаже услуги аренды яхт.



Участники рынка (сегменты)



Туристы

Клиенты, берущие яхты в аренду

Точка входа:

Использование агентств для планирования похода

Потребность: сэкономить время отпуска и получить максимальное удобство и уровень обслуживания



Агентства

Основной продавец услуг в ЕС

Точка входа:

Сопровождает клиента во время покупки и разъясняет услуги

Потребность: добавить услуги для комиссии и привлечения клиентов



Системы бронирования

Предоставление доступа к базам яхт

Точка входа:

Работа с агентствами и чартерами

Потребность: расширение списка услуг для комиссии



Чартерные компании

Владелец яхт

Точка входа:

Работа с командой и агентствами

Хотят иметь начальный набор продуктов на борту для конкуренции



3.2

Решения для каждого сегмента

Для каждого участника рынка разработан свой подход к взаимодействию с системой, для наиболее простой работы с учетом специфики каждого участника.



Прямые продажи туристу

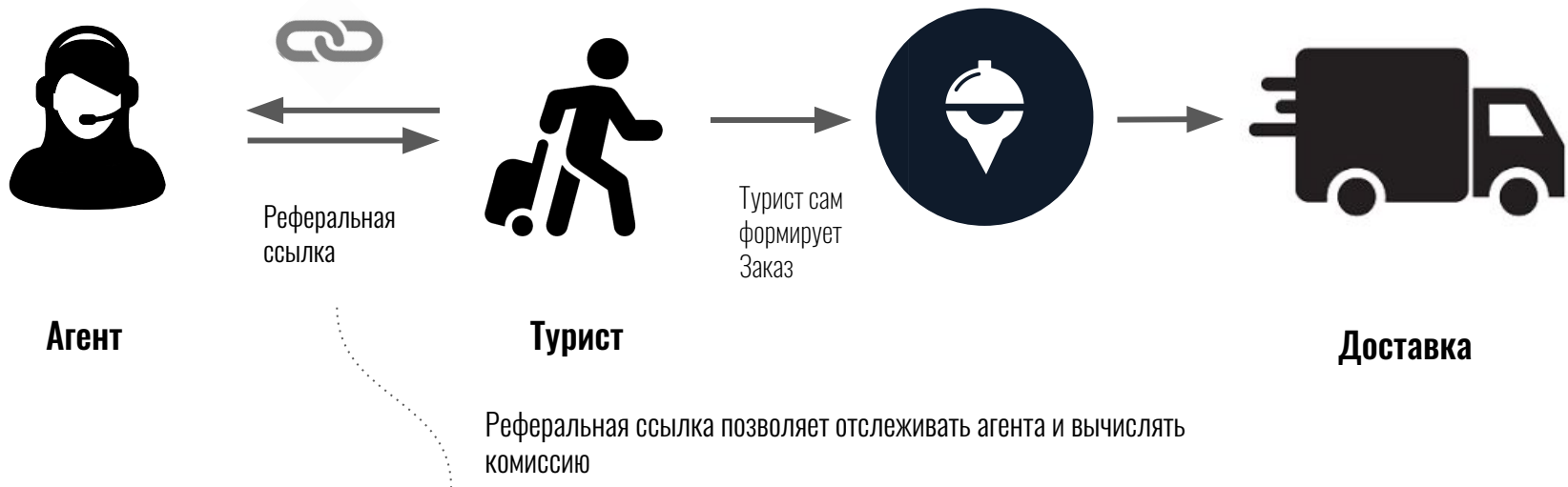


- Продажа идет через социальные сети и прямым маркетингом
- Работа с тематическими сообществами
- Прямая реклама через поисковые системы



Работа с агентствами

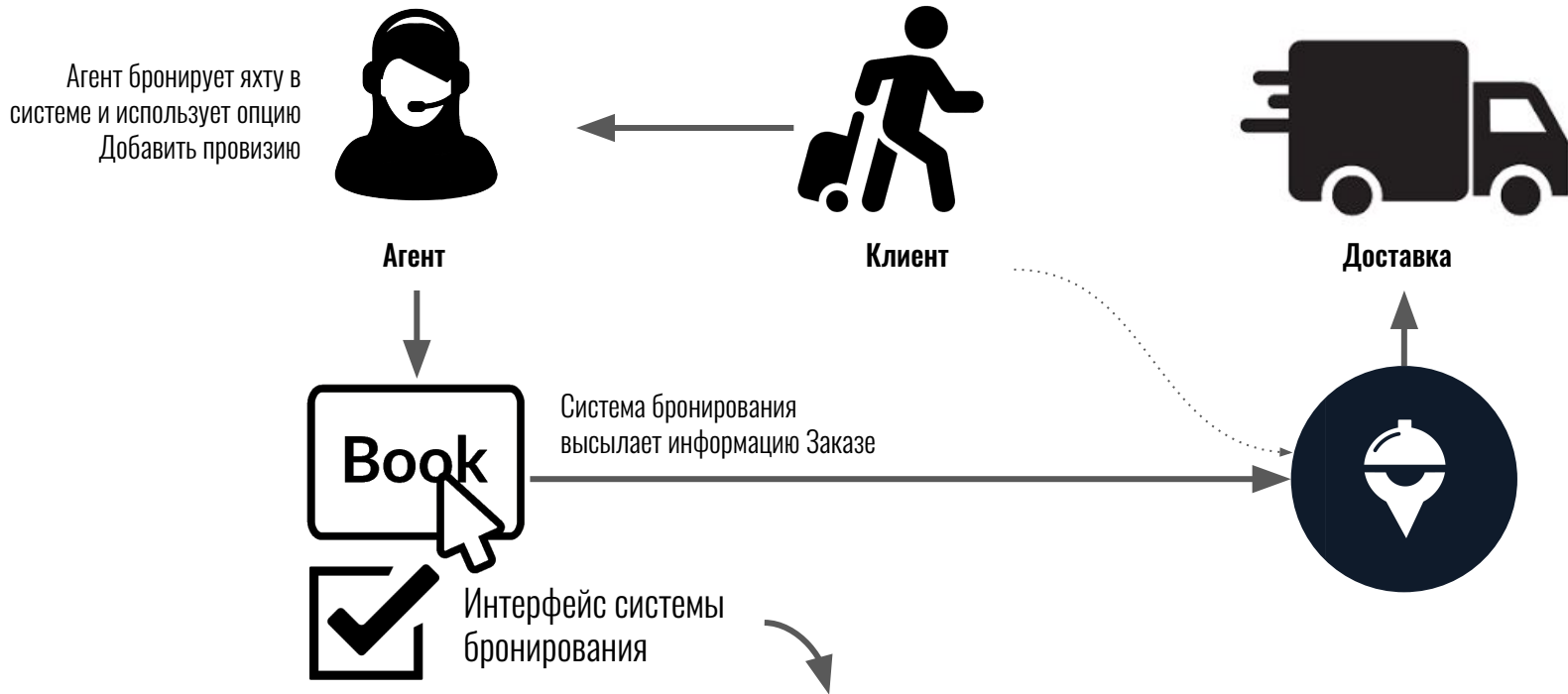
Агентства используют реферальную ссылку или интеграцию в интерфейс



Агент использует B2B интерфейс для контроля заказов и получения информации о сумме комиссии.



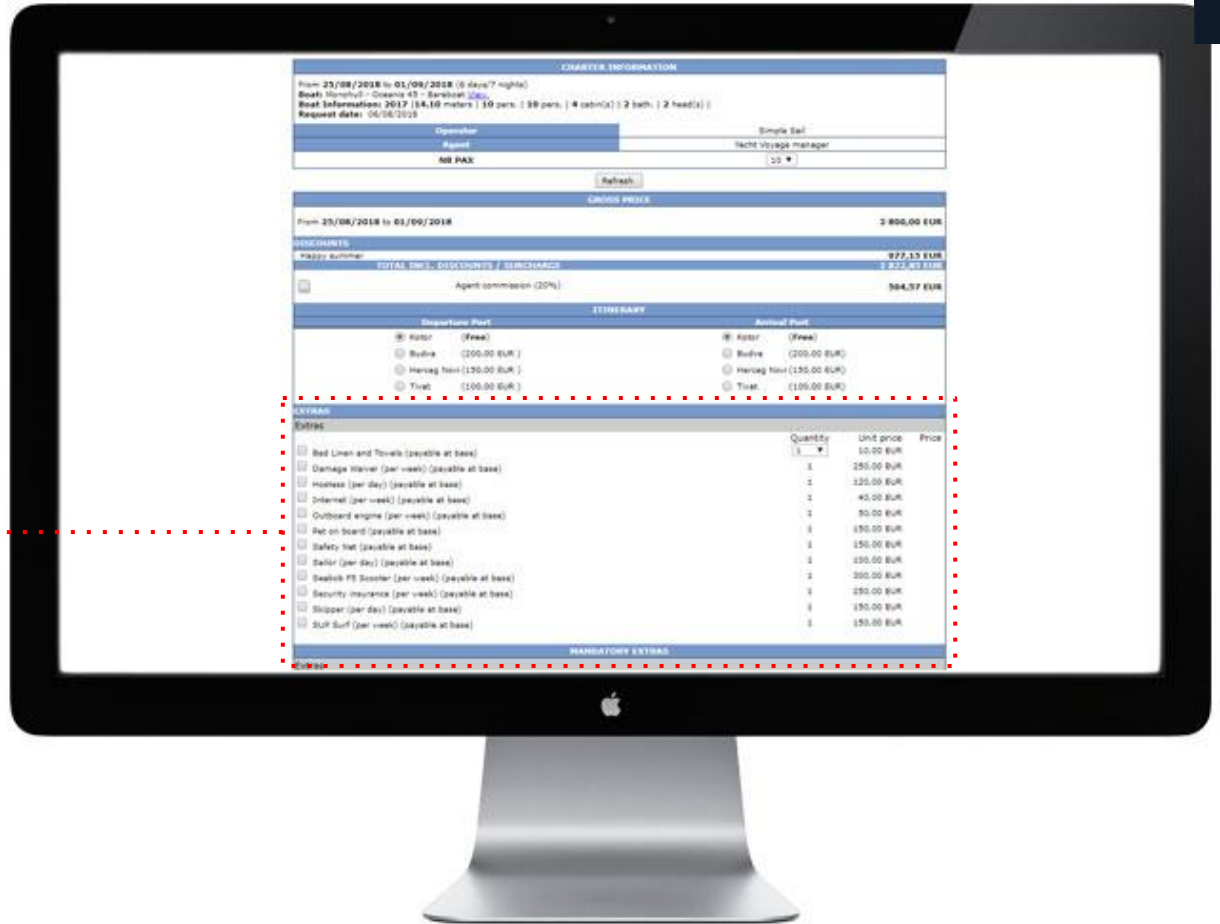
Работа с агентствами через системы бронирования





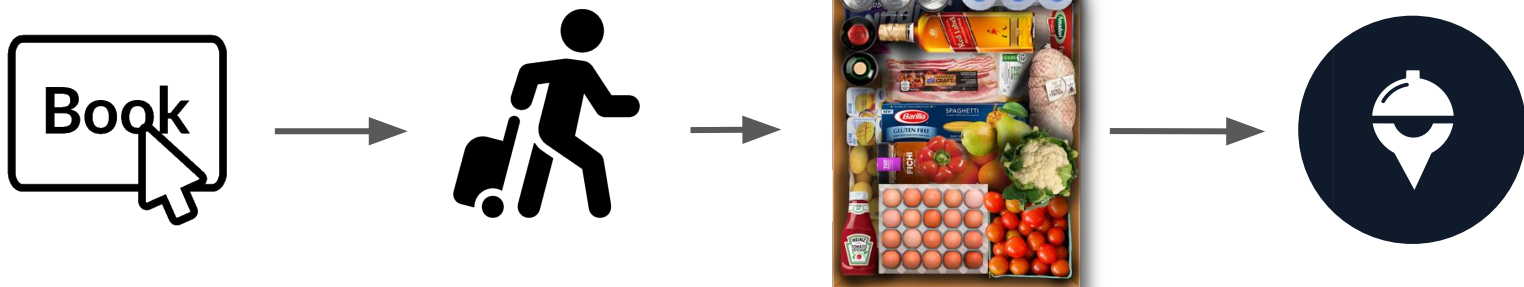
Интерфейс системы бронирования

Провизия в списке опций при
аренде яхты





Работа с системой бронирования



Система бронирования самостоятельно предлагает зарегистрированным пользователем выбрать провизию после бронирования яхты.



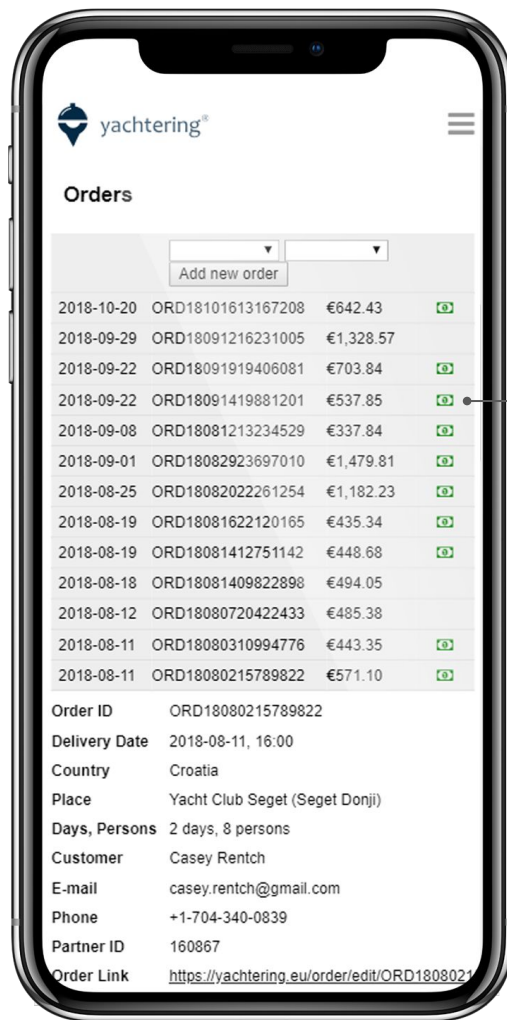
4

B2B система для Агентств и Систем бронирования

(Партнеры)



Система позволяет видеть
агентствам и Системам
список Заказов и статус
оплаты.



Метка оплаты Заказа

Информация о Заказе

Просмотр данных

10-28 10:19	ORD17102822764296	€862.04
09-28 10:54	ORD17092810812479	€525.47
09-01 07:11	ORD17090119542509	€438.73
08-16 08:56	ORD17081620228366	€495.67

Delivery Date 2017-08-26
Country Marina Muo, Montenegro
Days, Persons 7 days, 8 persons
Customer Rob Martineau
E-mail rob@barling.co
Phone +44 7876598114

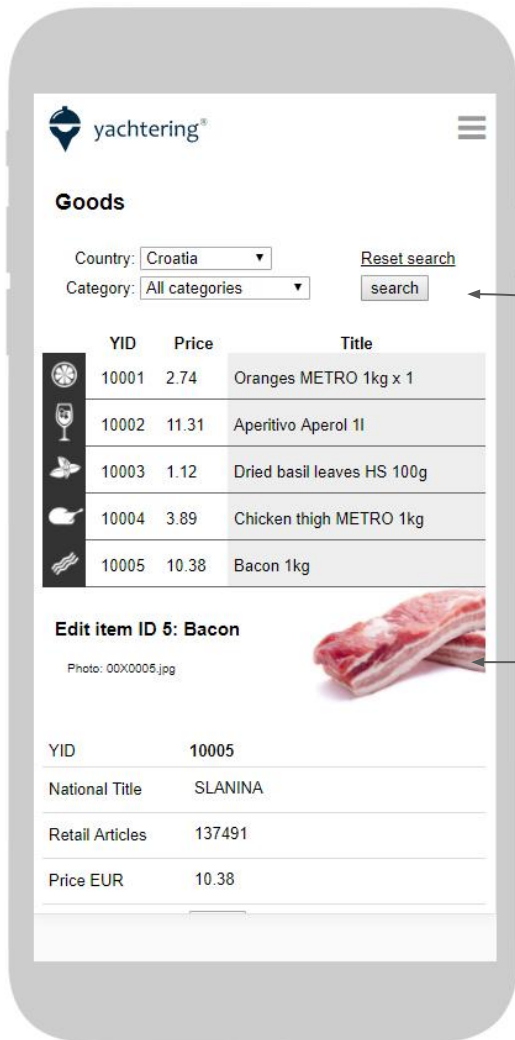
Goods		
80013	Wine red VRANAC	2
80017	Water SUZA PRIODNA IZVORSKA	20
80022	Dishwashing liquid DOBRO	1
80025	Scrub sponge PEREX	1
80026	Peach jam VITAMINKA	1
80029	Yoghurt JOGO	2
80031	Peeled potatoes	1
80032	Ketchup VITAL	1

08-13 10:03	ORD17081310976502	€408.34
08-12 03:01	ORD17081215437845	€547.28
07-24 07:56	ORD17072419474672	€576.68
07-04 10:32	ORD17070410719690	€697.33
06-28 10:50	ORD17062810142513	€547.28
06-28 10:47	ORD17062810437679	€547.28
06-28 07:54	ORD17062807908851	€547.28

Данные Клиента, совершившего Заказ. Видны все необходимые параметры для связи.

Состав Заказа. Данный список также дублируется на почту Партнеру и на почту ответственного сотрудника.

Управление продуктами



Партнер может управлять своими продуктами и блюдами. **В каждой стране возможна корректировка базы продуктов.**

Каждый продукт имеет стандартный набор параметров, доступный к управлению.



6

Схема поставщиков и представителей

Управляется на платформе 1С



6.1

Основные **поставщики** (распределение)

На сегодняшний день Система взаимодействует с несколькими поставщиками. В основном METRO CC. Каждый поставщик имеет сети представительств и службы доставки.

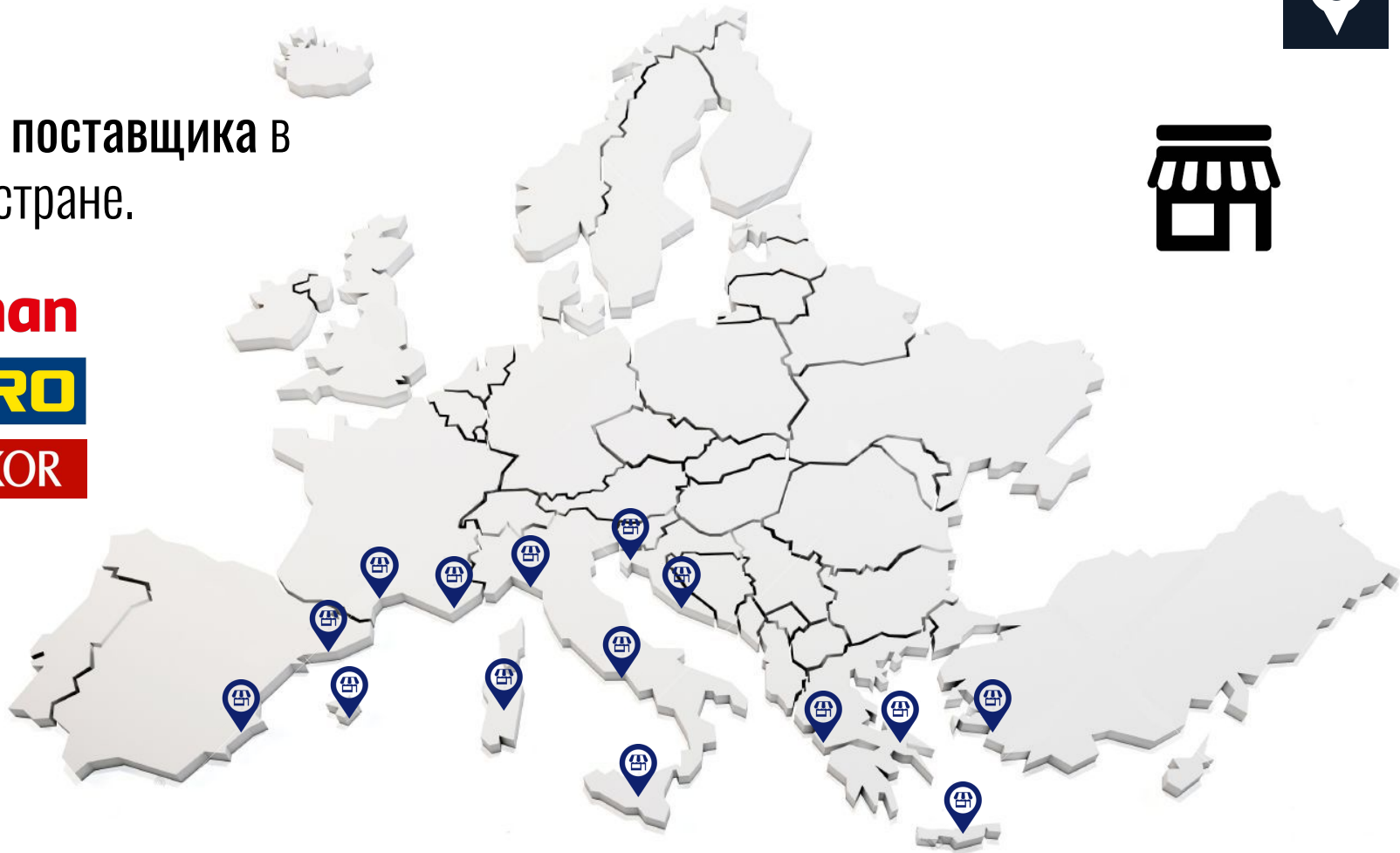


Центры поставщика в
каждой стране.

 Auchan

 METRO

 AGROKOR





Группы поставщиков



В каждой стране отдельные взаимоотношения с поставщиками.
Система может работать со множеством поставщиков.



В каждой стране у Поставщика есть **несколько центров.**





6.2

Принципы **контроля** (Представители)

Для контроля и управления взаимодействием с Покупателем и Поставщиком в каждой стране и/или регионе существует независимый представитель, обеспечивающий контроль качества.



В каждой стране
существует **отдельный**
Представитель



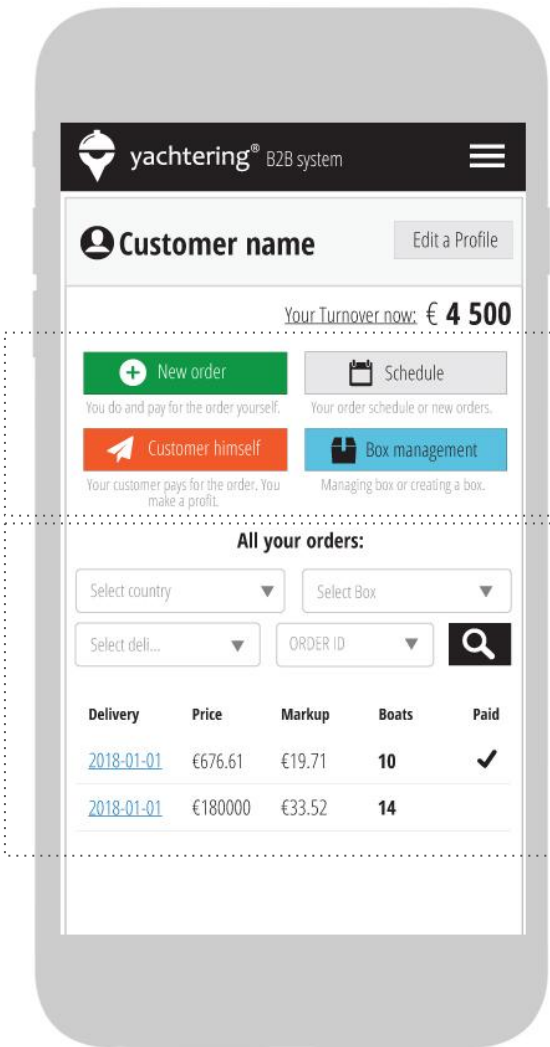


6.3

B2B система: возможности Представителя



Среда Представителя



Система предлагает четыре основные функции для работы с собственными клиентами Представителя. Франчайзи может создавать новые заказы и настраивать стандартные коробки для своих клиентов. Отправлять приглашения частным клиентам.

Внизу страницы Представитель может просматривать свои Заказы и свой доход.

Панель управления

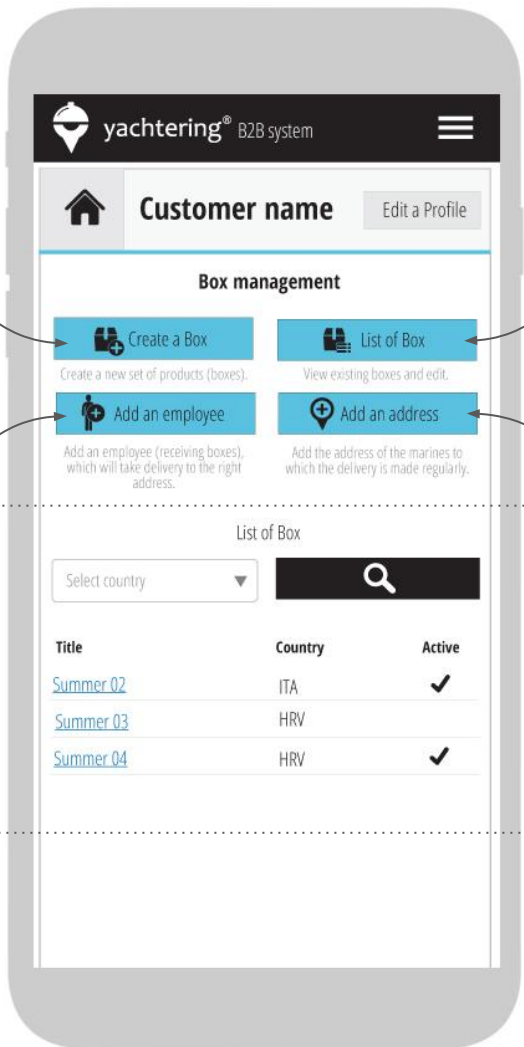


Настройки

После подписания контракта необходимо создать и управлять базой основных параметров:



Box management



Представитель может создать свою коробку или лист Заказа для работы со своими клиентами.

Представитель может создавать персонал, ответственный за работу в маринах для автоматизации оповещения.

Представитель может использовать и редактировать Готовые коробки и свои сохраненные.

Представитель может создать и управлять базой адресов доставки.

В нижней части представлен быстрый доступ к коробкам по странам.



Добавление данных

Customer name Edit a Profile

Box management: Add an employee

Name*

E-mail*

Country* ✕ ▼

Marina* ✕ ▼

Add

List of Employee

Select country ▼

Title	Country	Marina
Vasek	ITA	Name
Petr	HRV	Name
Gricha	HRV	Name

Customer name Edit a Profile

Box management: Add an address

Name*

City*

Street*

House/Place*

Marina*

ZIP Code*

GPS*

Add

List of Address

Select country ▼

Title	Country
Vasek	ITA
Petr	HRV
Gricha	HRV

Простой блок для создания адресов доставки и определения ответственного персонала “на местах”. Эти данные передаются оператору доставки.

Быстрый доступ к базе адресов. Здесь все адреса доставки в регионе.



Создание коробки

Здесь Представитель может создавать свои коробки для работы с доставкой Metro CC.

Box management: Create a Box

Box title*

Box discription

Employee*

or [Add an employee](#)

Country

Markup in €

Choose goods:

Toilet paper ARO, 10x1pcs	€1.03	<input type="text" value="1"/>
Red wine 01 IURIS, CABERNET SAUVIGNON, 0.75l	€5.98	<input type="text" value="1"/>
Still water 01 ARO, 6l	€1.06	<input type="text" value="1"/>

[Save a Box](#)

IndexCode s.r.l., VAT: 01729560092, piazza Guido Rossa 12, Savona, Italia, 17100.

Необходимо выбрать ответственного сотрудника или создать его в разделе **Add an employee**.

Представитель может определить свою наценку в евро для каждой отдельной коробки.

Список продуктов для заказа (интернет-магазин). Продукты собираются в коробку для каждой яхты.

Изображение обрезано. Показано только несколько продуктов.



Расписание

Франчайзи может автоматизированно обеспечивать своих клиентов на регулярной основе.



Schedule



Управление доставкой

Schedule

Box: or

Boat:

Country:

Address: or

Employee: or

2018

Mo	Tu	We	Th	Fr	Su	Su
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

1

Первый шаг: выбрать коробку, ответственного сотрудника, адрес, количество коробок и Дату...

2

При выборе даты черного цвета (свободной) будет осуществлен переход к созданию расписания.

3

Далее система предложит создать периодичность по нескольким возможным признакам.

Customer name

Schedule: 4 August

Number one Box × 10 pieces

Country: Croatia
Address: For Example
Emploe: Vasek

Repeat:

<input type="checkbox"/> Every 4th	<input type="checkbox"/> January
<input checked="" type="checkbox"/> Every Saturday	<input type="checkbox"/> February
<input type="checkbox"/> Every month on the 4th	<input type="checkbox"/> March
<input type="checkbox"/> Every month on Saturday	<input type="checkbox"/> April
	<input type="checkbox"/> May
	<input type="checkbox"/> June
	<input type="checkbox"/> July
	<input type="checkbox"/> August
	<input type="checkbox"/> September
	<input type="checkbox"/> October
	<input type="checkbox"/> November
	<input type="checkbox"/> December

Do not repeat



Создание заказа

Два основных пути для создания Нового заказа:



New order

или



Customer himself

New order

Country

Address or

Box or

Boat

Employee or

Customer

Email

Data

Delivery time

or

Создание единичного заказа для своего клиента.

или

Отправка сообщения своему клиенту. Заказ* будет сформирован автоматически со специальным доступом.

**Комиссия за Заказ будет учтена системой и выплачена на счет Франчайзи.*

yachtering® B2B system

Customer name

Send a link to the client so that he makes an order

New order ID: 660321

Your customer will be able to make an order by himself. Your customer will pay for the Order himself. You get a percentage of the Order. The amount of interest is indicated in your Agreement.

IndexCode s.r.l., VAT: 01729560092, piazza Guido Rossa 12, Savona, Italia, 17100. +39 345 706 33 81

IndexCode s.r.l., VAT: 01729560092, piazza Guido Rossa 12, Savona, Italia, 17100. +39 345 706 33 81
 Spilmeritalia - piazza Z3014, Piana S. Giampaolo, I.C. 00101008 - 0410 351 555 340





7

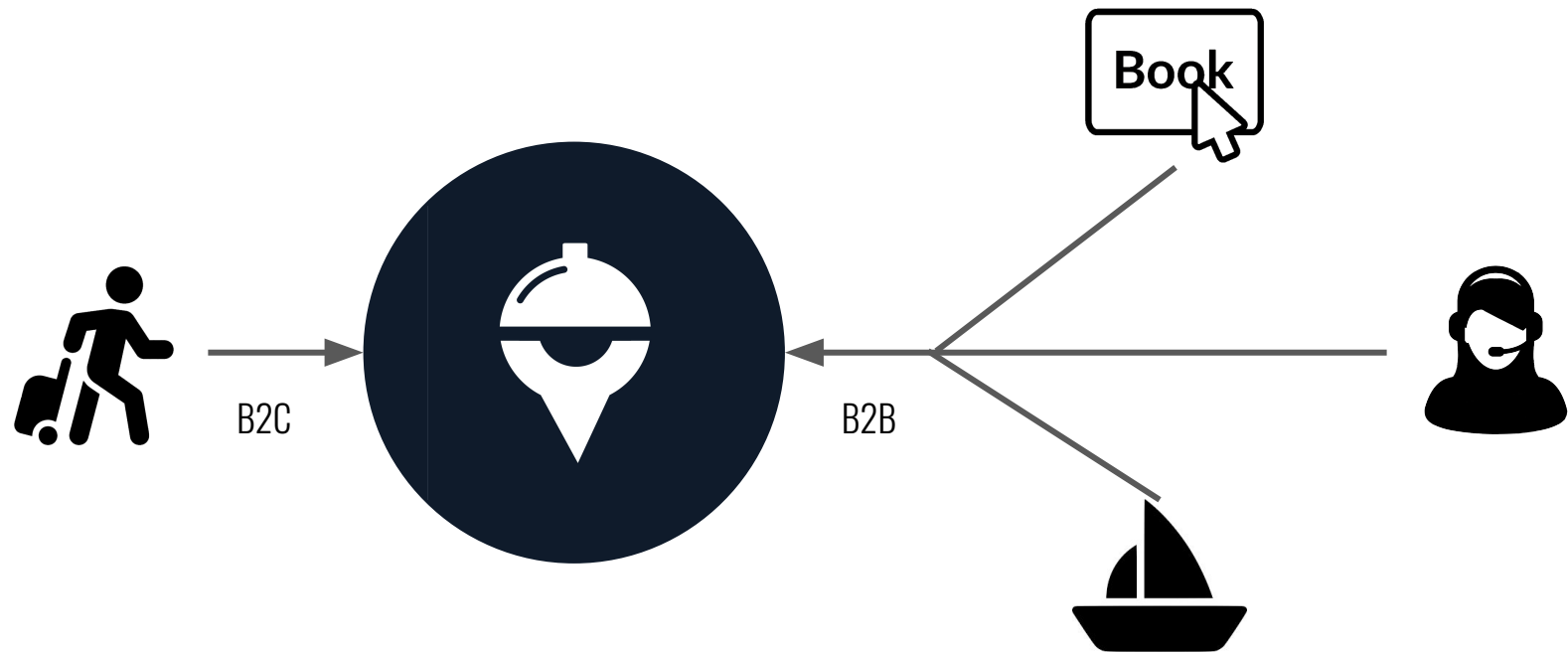
Схема автоматизации

Управляется на платформе 1С



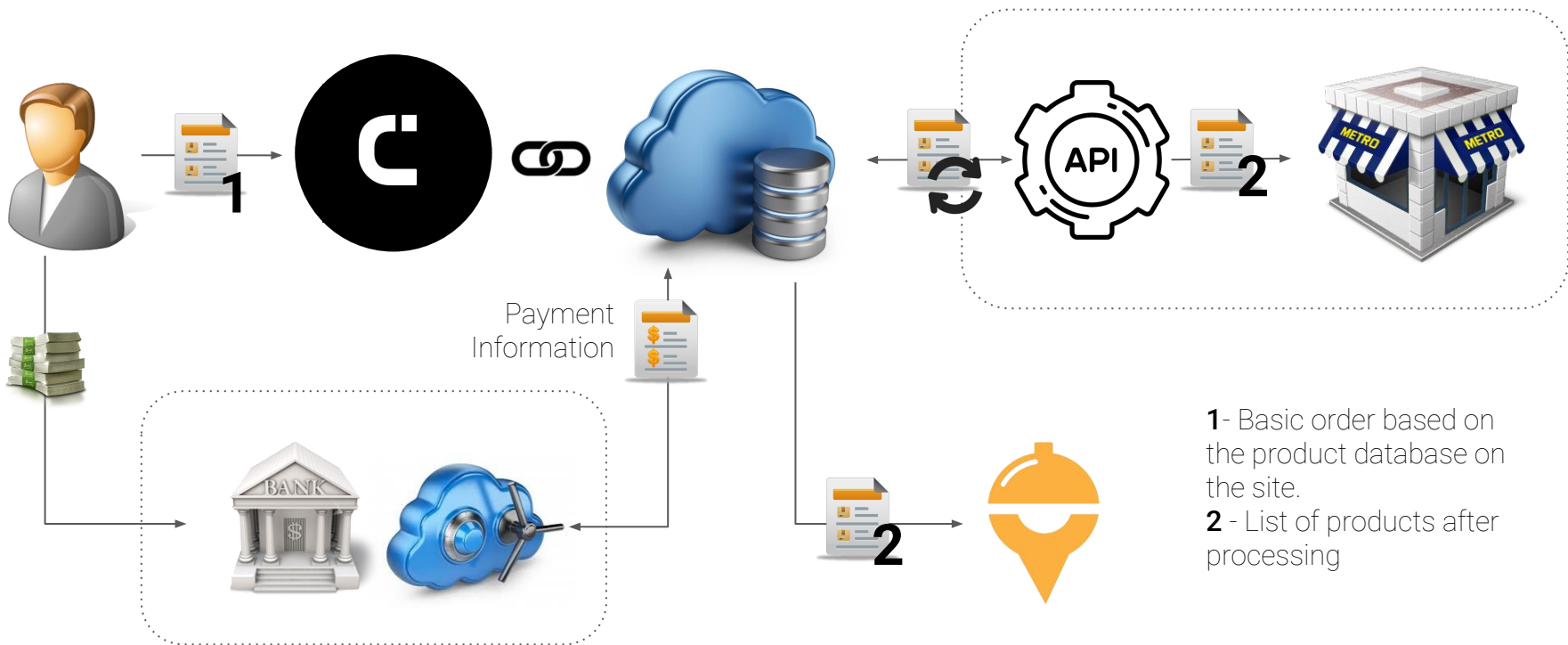
Все контракты и заказы идут через IndexCode SRL

Включая транзакции



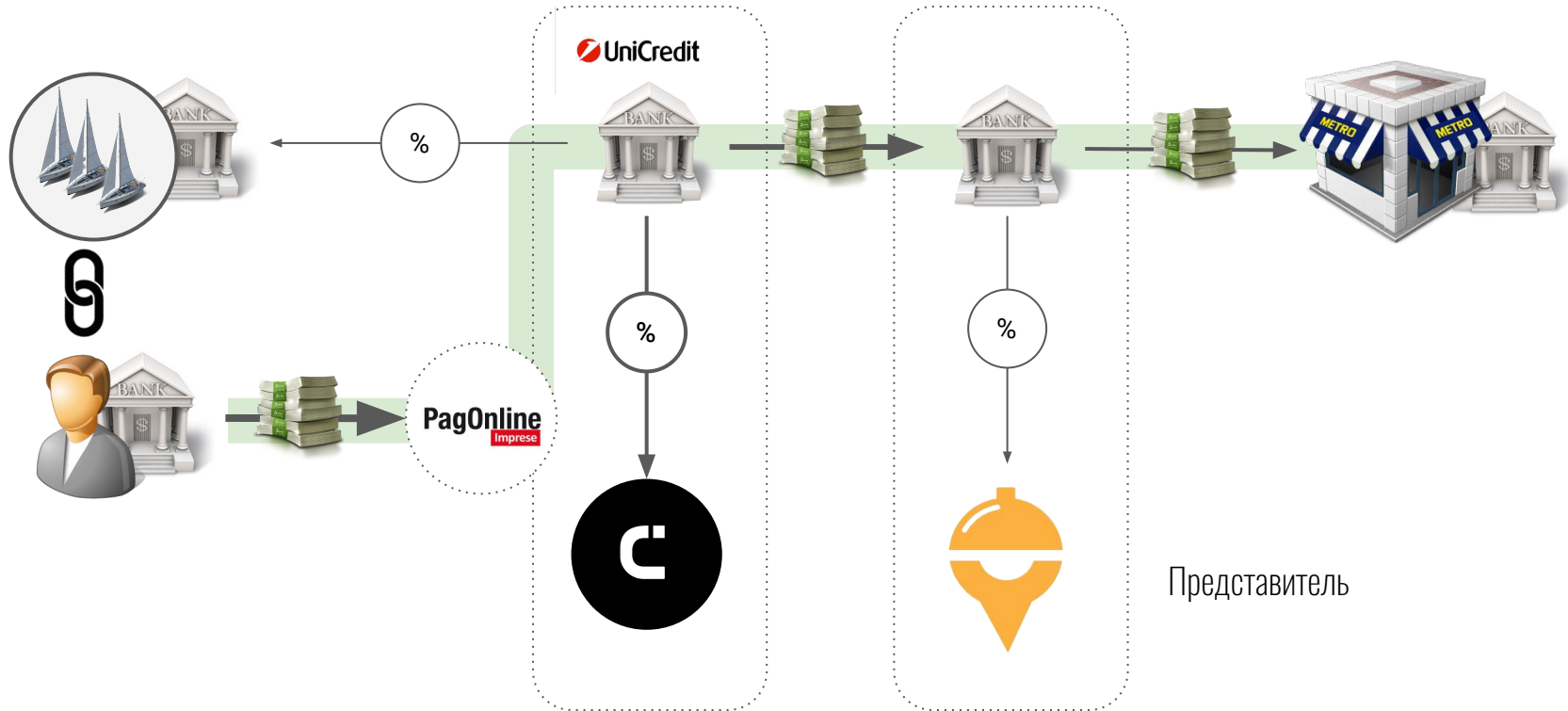


Структура электронного документооборота





Принципы начисления комиссии.





8

Решения, доступные уже сейчас

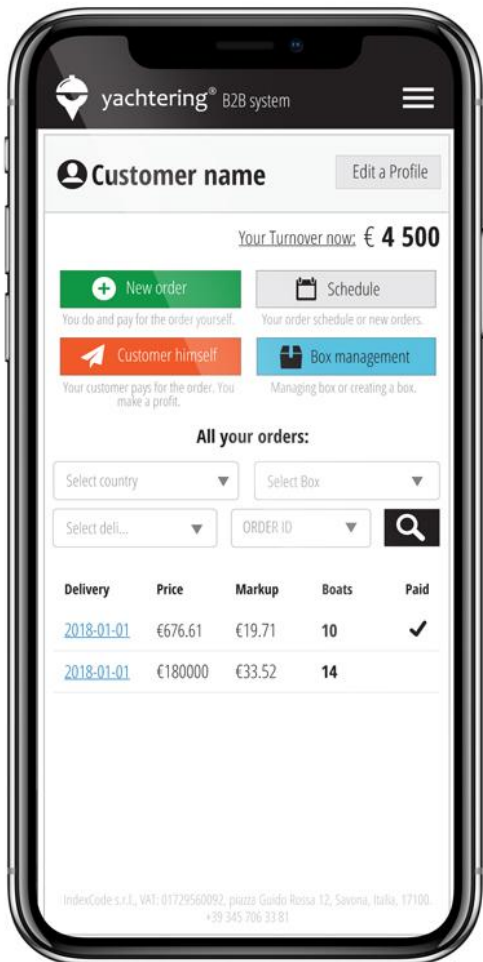


Решение 1: Yachtering B2C (2016)

Автоматизированная система провизии для яхтсменов, позволяющая заказывать товары на основе сетов и получать их непосредственно в марину, которую компании (поставщики, агентства, чартеры) могут предложить как услугу своим клиентам (экипажи яхт).

Достижения

- Запущена в конце 2016 года
- Глобальное партнерство и интеграция услуг с Metro CC
- Услуга доступна в 8 странах



Решение 2: Yachtering B2B (2017)

B2B Yacht Provisioning System использует технологию Yachtering для автоматизации обеспечения провизией при предоставлении яхт и обеспечивает полный контроль над процессом заказа и стоимостью. Бэк-офис позволяет создавать, управлять, контролировать и консолидировать два различных источника дохода для оператора флота.



Решение 3: Yachting GDS (2018)

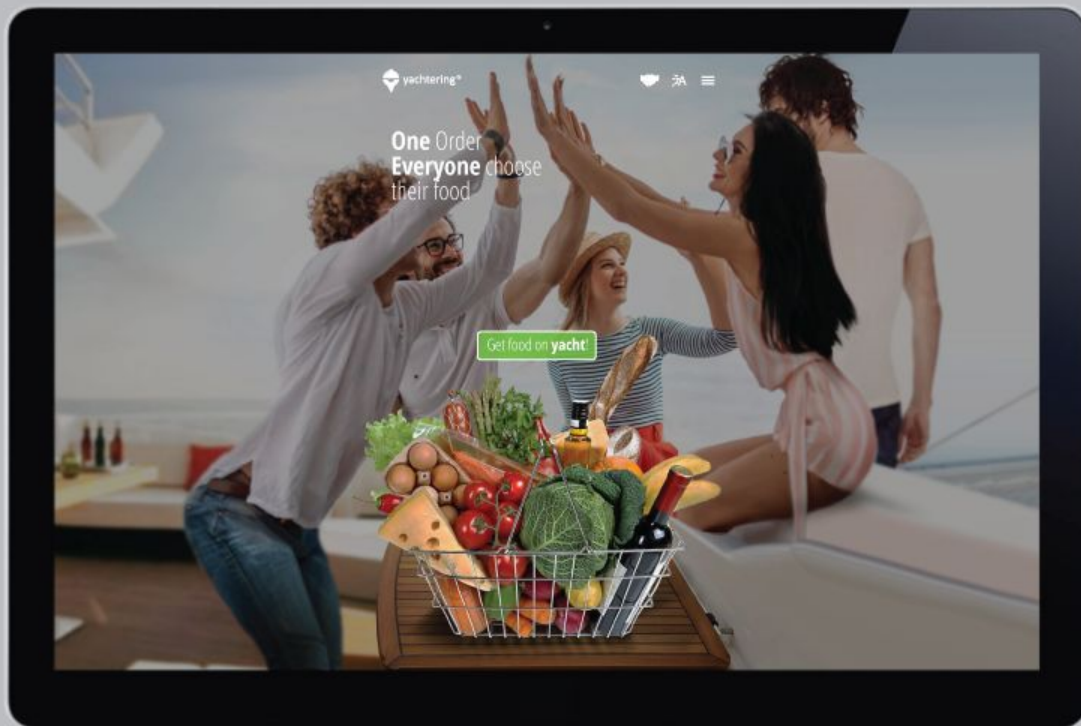


Осуществлено внедрение доставки провизии в системы бронирования яхт. Теперь каждое туристическое агентство может в автоматизированном режиме добавлять как дополнительную услугу - доставку продуктов на яхту.

Такой подход позволяет в момент заказа яхты сразу определить необходимость провизии.



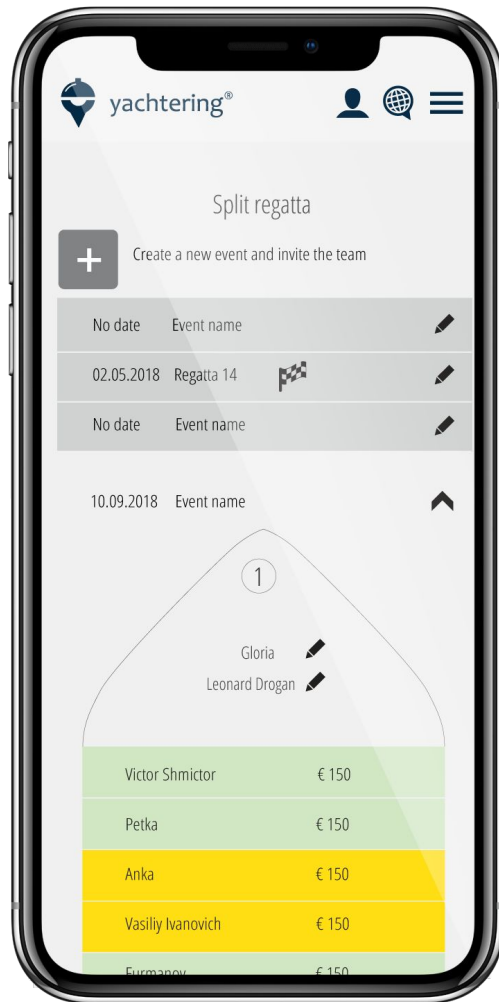
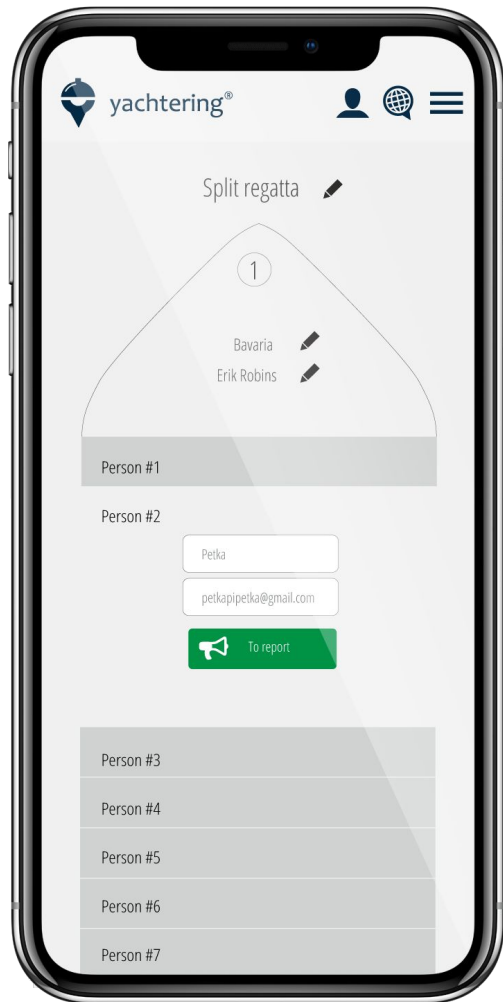
Решение 4: Y Share (2019)



Система коллективного Заказа провизии.



Социальное решение для коллегиального сбора провизии на яхту. Построено на собственном решении Яхтеринг, позволяющим каждому участнику мероприятия самостоятельно делать выбор. Система рассчитывает необходимое количество продуктов исходя из каждого заказа и оптимизирует до действительно необходимого из расчета объема упаковок.



Автоматизированный сбор команд на яхты также позволяет охватить рынок регат и коллективных мероприятий, в которых участвует несколько лодок.



Решение 5: Yacht Deli (2020)



Что?

- Пакеты меню приготовленных блюд высокого качества
- Под новым выделенным брендом: YachtDeli
- Меню для 3 целевых групп: **друзья, семья и пары**

Ключевые факторы успеха:

- Легко приготовить
- Легко купить (логистика)
- Легко хранить (упаковка и консервация)
- Конкурентная цена



9

Действующие контракты и партнеры



Системы бронирования



www.booking-manager.com



Агентства



Флота (4к яхт)

DREAM YACHT
CHARTER



Наши поставщики



AGROKOR



10

Общая стратегия (схема)





Шаги развития

Реализовано





Шаги развития

Март - Декабрь 2016

Старт

- Исследования рынка
- Каналы распространения реализации
- Создание команды
- Партнерство с Metro
- Маркетинговый и коммуникационный план
- Разработка сайта B2C

Январь - Декабрь 2017

Запуск

- Коммерческий запуск в Хорватии, Италии, Черногории
- Разработка решения B2B

Апрель - Октябрь 2018

Расширение

- Внедрение бренда
- Открытие новых направлений / стран через партнеров
- Добавить новые товары и услуги
- Старт автоматизации
- Следующий раунд финансирования

Январь - Ноябрь 2019 ->

Интеграция

- Внедрение отдельного Заказа
- Введение единого меню
- Интеграция в системы агентств
- Завершение автоматизации
- Следующий раунд финансирования

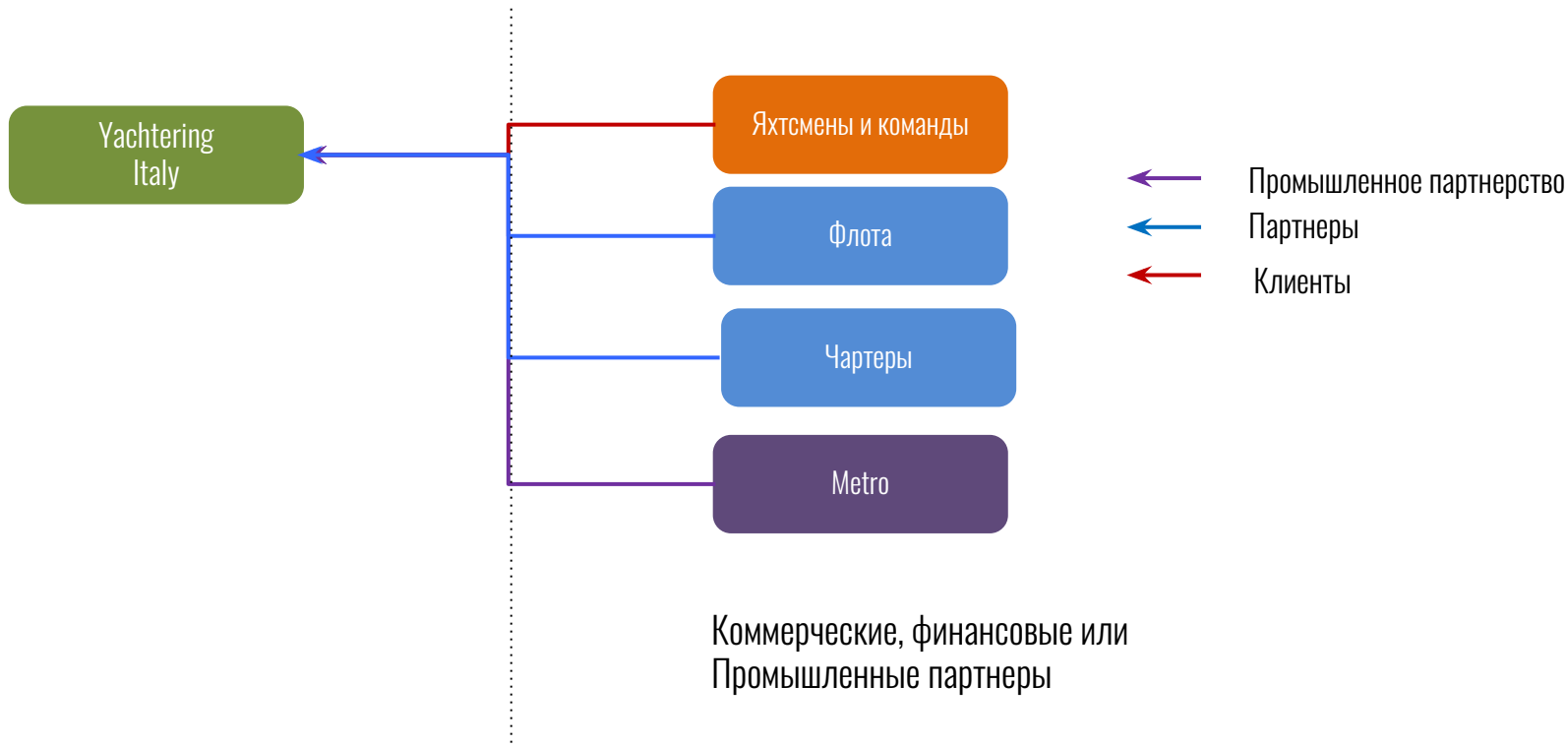


11

Бизнес структура

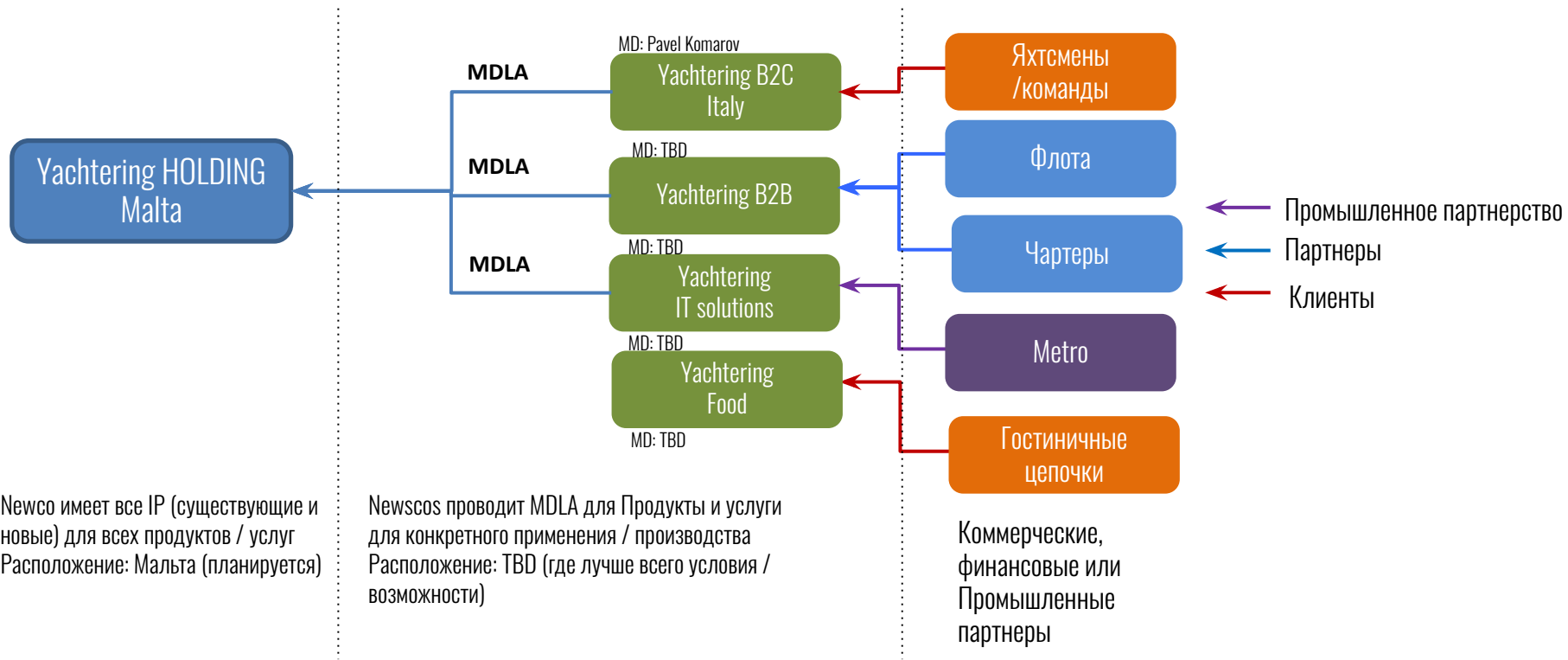


Бизнес структура: сегодня





Бизнес структура: завтра

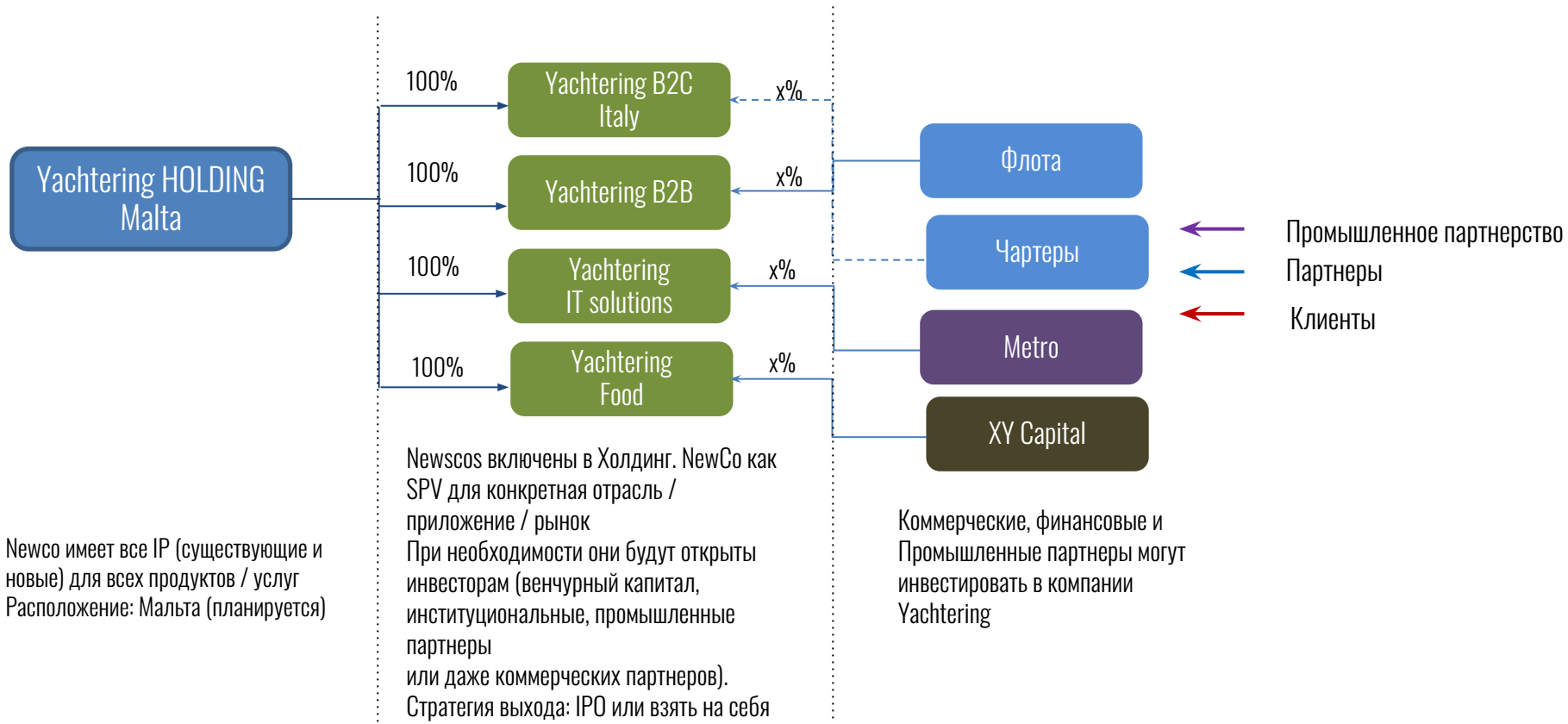


Newco имеет все IP (существующие и новые) для всех продуктов / услуг
Расположение: Мальта (планируется)

Newscos проводит MDLA для Продукты и услуги для конкретного применения / производства
Расположение: TBD (где лучше всего условия / возможности)



Структура акционеров: будущее





Pavel Komarov

Founder and CEO

<https://www.linkedin.com/in/pavelkomarov/>

Recognized startup master, Strategist and visionist

Brilliant designer and web-developer.

Can meet customer needs before they recognise that they have some

The heart of the company

+393457063381

Alsu Gumirova

Founder and Chief Finance executive

<https://www.linkedin.com/in/alsu-gumirova-39713863/>

Professional finance officer and economist

Can say you by heart how much we owe and who haven't not paid yet, and better not to be this person

+393349379548



Bostjan Veronik

Commercial Director and E-Commerce & Technology

<https://www.linkedin.com/in/bostjanveronik/>

+393492329364

Emanuele Vieri Vacca

Operational Risk Manager

<https://www.linkedin.com/in/emanuele-vieri-vacca-0208794/>

Alexey Polikarkin

Founder of Croatian part and BizDev Executive

<https://www.linkedin.com/in/alexey-polikarkin-7586071a/>

Business Development Professional and Sales Superhero with 15 years of experience



The Team (разработка)

Денис Платонов

Автоматизация, документооборот

hh.ru/resume/948bf539ff023c3e940039ed1f426f384f6779

Артём Кучин

Программирование, базы данных

<http://www.artem.ru/resume.html>



[facebook/yachtering](https://www.facebook.com/yachtering)
ap@yachtering.eu